

東洋大学学術情報リポジトリ Toyo University Repository for Academic Resources

中小企業の海外展開における地域金融機関あり方について考察 - アジアにおける我が国公的機関との連携有用性課題を中心して -

著者	安達 裕章
雑誌名	東洋大学PPP研究センター紀要
巻	7
ページ	1-20
発行年	2017-03
URL	http://id.nii.ac.jp/1060/00008947/

中小企業の海外展開における地域金融機関のあり方についての考察 ーアジアにおける我が国公的機関との連携の有用性と課題を中心としてー

安達 裕章

東洋大学大学院経済学研究科公民連携専攻

目次

第1章 研究の背景と目的

第2章 中小企業の海外展開の現状と課題

第3章 中小企業の海外展開に対する地域金融機関の支援の現状と課題

第4章 政府系公的機関との連携の効果と課題

第5章 まとめ

第1章 研究の背景と目的

中小企業庁が毎年発行している「中小企業白書」の2015年版によると、我が国の従業者数4,614万人のうち、中小企業の従業者数は3,217万人にのぼり、全体の約7割という高い割合を占めている。労働市場において中小企業がこれだけの雇用吸収力を持つということは、中小企業が創出する経済的価値が国民経済における消費活動や貯蓄・投資にとって極めて大きな影響を与えることを意味する。その中小企業は都市圏だけでなく、地方圏の隅々にまで立地しており、地域経済の重要な担い手となっている。日本政策金融公庫の日本公庫総研レポート（2015年6月）によると、各都道府県別の中小企業従業者数割合は、東京都と大阪府を除く45道府県では約86%と高く、中小企業への雇用依存度の高さがうかがえる。さらにより「地方」であるほど中小企業の雇用に依存する割合が高いといわれている¹。

しかしながら、その地方では人口減少が進んでおり、2015年に実施された国勢調査の速報値（2016年2月発表）によると、47都道府県のうち39道府県で人口が減少し、東京圏（東京、神奈川、千葉、埼玉）への一極集中が強まっていることも明らかになっている。さらに総人口も前回2010年の国勢調査から約94万7千人減少し、1億2711万人となり、国勢調査が開始された1920年以来初の人口減少となっている。こうした総人口の減少により国内市場の縮小や従業者の確保が懸念される中、中小企業は事業拡大のために海外市場（とりわけ成長が著しいASEAN、南西アジア、中国等のアジア）への展開を視野に入れた経営戦略の構築に取り組んでおり、実際、海外に子会社を有する中小企業数は近年増加傾向にあり、従来の製造業だけでなく特にサービ

¹ 前述の日本公庫総研レポートでは、全都道府県を「三大都市圏」（埼玉、千葉、東京、神奈川、愛知、三重、京都、大阪、兵庫）とそれ以外の「地方圏」に分類。調査によると中小企業では三大都市圏に177万社が立地するのに対し、地方圏には209万社もが立地しており、地方ほど中小企業が集積していることが示されている。

ス業、情報通信業の伸びが著しい²。

かかる状況において、中小企業との取引が多い地方銀行、信用金庫等の地域金融機関は顧客である中小企業の海外展開のために様々な支援を取り組んでおり、自らの事業所を海外に開設する動きも広がっている。さらに、我が国政府も中小企業の海外展開のために、日本貿易振興機構（JETRO）、国際協力銀行（JBIC）、国際協力機構（JICA）、中小企業基盤整備機構、日本政策金融公庫等の政府系公的機関を通じた支援を近年拡充している。本研究では中小企業が今後の活路を海外市場に見出そうとする動きがある中で、中小企業のメインバンク機能としての関係性が強い地域金融機関の今後のあり方について、提供しているサービスの現状と課題の分析を通じて考察する。特に地域金融機関が、海外における情報収集、資金融資、ネットワークに強みがある政府系公的機関の補完関係を軸に両者が連携していくことにより、更なる中小企業の海外展開が期待され得るかを検証する。

第2章 中小企業の海外展開の現状と課題

本章では成長する海外市場の状況を踏まえた我が国の中小企業の海外展開の現状と課題、中小企業と地域金融機関の関わりについて概観する。

2.1 成長する海外市場

我が国は少子高齢化に伴う総人口、生産年齢人口の減少という課題を抱えており、今後の国内需要は減少していく可能性がある。他方、海外に目を向けると世界における我が国やユーロ圏のGDPシェアが低下する一方で、中国、インド、ASEAN10といったアジア圏の新興国のGDPは拡大しており、「中国が『安定』成長を続けられれば、その恩恵を最も受けるであろうASEAN経済も、2030年までに日本のGDP規模を上回る蓋然性が高まる」³という分析もある。

このASEANやインドの経済成長を支える要因の一つに、総人口に対して生産年齢人口の割合が増加する「人口ボーナス期」があげられる。アジアの生産年齢人口の推計⁴によると、日本は既に1995年頃に生産年齢人口が減少に転じ、中国、タイ、シンガポール、韓国も2015年頃から減少に転じるとされている。一方で、その他のASEAN諸国の生産年齢人口の減少期はインドネシア・ベトナムで2025年頃から、フィリピンでは2045～2050年頃からと予測されており、まだしばらくは人口ボーナス期の恩恵がこれらの国々の経済成長を支えると考えられる。

また、アジアにおける富裕層および中間層の拡大傾向も今後のアジアのビジネス市場の拡大を裏付けるものといえる。アジア新興国においては、世帯年間可処分所得が5,000ドル以上である「中間所得層・高所得層（富裕層）」の割合は拡大しており、特に5,000ドル以上35,000ドル未満の「中間所得層」の拡大が顕著である。柳川・森（2010）は、アジア各国が順調に経済成長を続けるケースと、中国・インドが低成長になった場合のケースのそれぞれの中間所得層、高所得

² 中小企業庁（2014）「中小企業白書2014年版」

³ 株式会社三菱総合研究所（2015）「内外経済の中長期展望2015-2030年度」p.8より引用

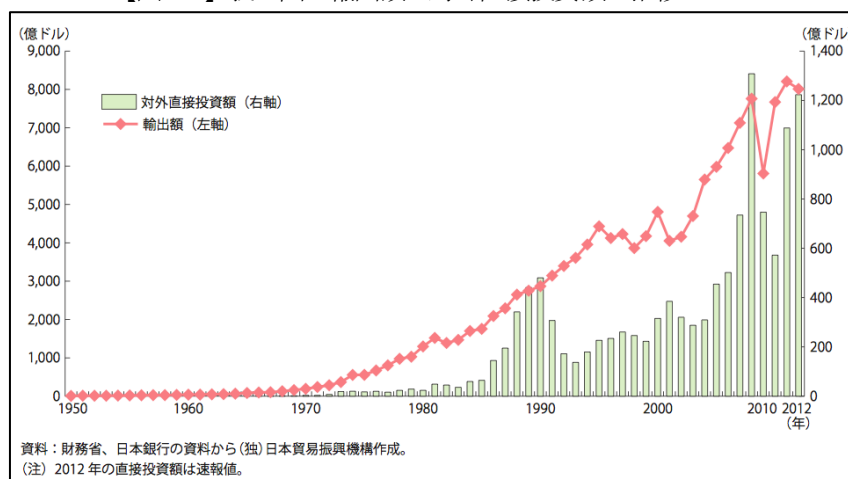
⁴ 内閣府（2010）「世界経済の潮流＜2010年上半期世界経済報告＞アジアがけん引する景気回復とギリシャ財政危機のコンテイジョン」第2章第2節参照

層の伸びをシミュレーションしており、前者のケースの場合は2008年に9.4億人の中間所得層・高所得層が2020年には19.5億人と倍増すると試算している。また後者のケースであっても、2020年には15.5億人と約6億人増加すると試算しており、大規模消費市場が出現することには変わりはないとしている。

2.2 中小企業の海外展開の現状

次に海外市場が拡大するなかで、我が国の中小企業の海外展開の現状について概観する。図2-1に見られるとおり、大企業も含む我が国全体の輸出額と直接投資額は長期的には増加傾向にある。輸出額については、2008年に発生したリーマンショックの影響を受け、2009年に大幅に下落したものの、その後回復傾向にある。また対外直接投資額もバブル崩壊後の90年代から2000年代前半までは低調であったが、その後は大幅に増加してきている。この増加については、「2000年代後半から円高方向に推移したことにより、コスト削減を目的とした生産拠点の直接投資や、拡大するアジア等の需要の獲得を目的とした販売拠点の直接投資が増加したもの」⁵とされている。

【図2-1】我が国の輸出額と対外直接投資額の推移

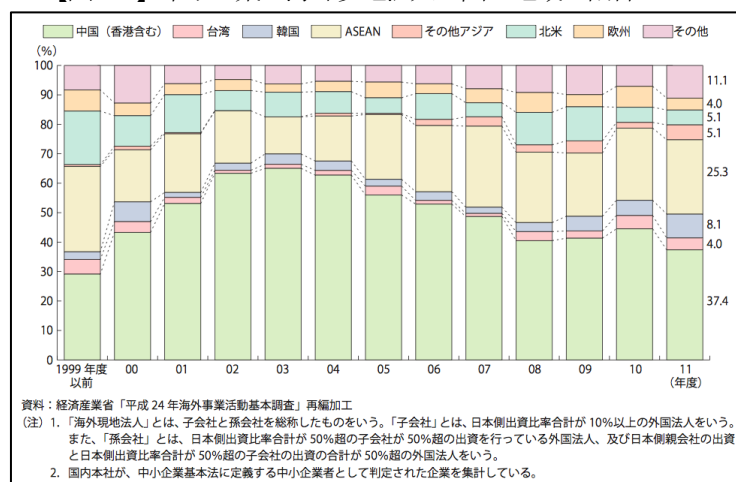


出典：中小企業庁（2014）「中小企業白書2014年版」

実際、中小企業の海外展開の市場としてどの地域への投資が進んでいるかを中小企業の海外現地法人の国・地域の割合でみると、図2-2のとおり、2003年までは相対的に中国へ直接投資する企業の割合が大きかったが、同年をピークに徐々に低下し始め、前項で指摘したとおり人口ボーナス期の恩恵を受けているASEANやその他アジアの国々の割合が高まってきている。

⁵ 中小企業庁（2014）「中小企業白書2014年版」P.295より引用。

【図 2-3】 中小企業の海外現地法人の国・地域の割合



出典：中小企業庁（2014）「中小企業白書 2014 年版」

2.3 中小企業の海外展開における課題

中小企業の海外展開が進む中で、中小企業側が抱える課題について、中小企業庁が 2013 年に委託調査⁶として実施した「中小企業の海外展開の実態把握にかかるアンケート調査」に基づき概観すると、同調査のうち、「輸出を実施している企業及び輸出を今後検討する企業に対して、最も重要だと思われる取組み・課題」では多くの企業が「販売先の確保」、「信頼できる提携先・アドバイザーの確保」、「現地の市場動向・ニーズの確保」が輸出を成功させるために重要な取組み・課題であると捉えている。また輸出を今後検討する企業においては小規模事業者ほど、「信頼できる提携先・アドバイザーの確保」や「現地の市場動向・ニーズの把握」、「必要資金の確保」を課題として捉えており、これらについて何らかの支援が期待されていることがうかがえる。

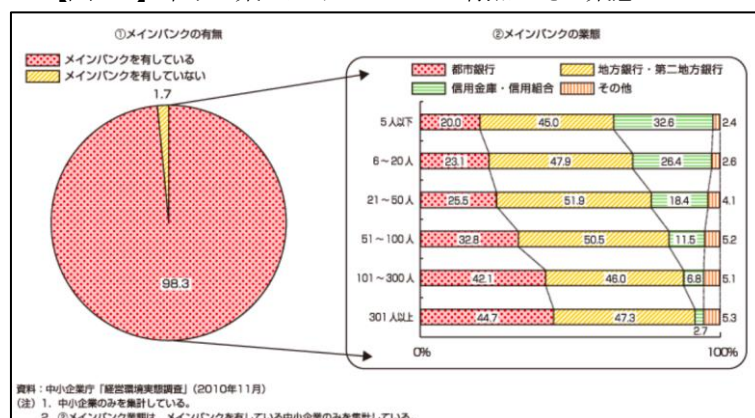
次に「直接投資（生産機能／販売機能）を実施している企業及び直接投資を今後検討する企業に対して最も重要だと思われる取組み・課題」をみるとこちらでも輸出と同様に「販売先の確保」が最も重要な取組み・課題であり、次いで「現地人材の確保・育成・管理」、「海外展開を主導する人材の育成・確保」が上位を占める。

2.4 中小企業と地域金融機関の関係性

ここまで成長する海外市場に対する我が国の中小企業の海外展開の現状と課題を見てきたが、本研究の対象である地域金融機関と中小企業の関係性について触れておくと、図 2-4 のとおり中小企業の 98.3%がメインバンクを有しており、業態毎にみると、地方銀行・第二地方銀行・信用金庫・信用組合といった地域金融機関の割合は 5 割以上であり、従業員が少ない小規模企業ほどその割合は高くなっていく。このことから中小企業と地域金融機関は密接な関係にあり、その中小企業が海外展開を行うとなると、自ずとメインバンクである地域金融機関もその海外展開にあたっての課題を中小企業とともに考えていく役割を担うことが期待されるといえる。

⁶ 中小企業庁が損保ジャパン日本興亜リスクマネジメント社に委託して実施。企業 50,415 社へのアンケート調査。

【図 2-4】 中小企業のメインバンクの有無とその業態



出典：中小企業庁（2011）「中小企業白書 2011 年版」

第3章 中小企業の海外展開に対する地域金融機関の支援の現状と課題

本章では、第2章で明らかになった中小企業の海外展開の課題に対して、中小企業のメインバンク機能としての関係性が強い地域金融機関がどのような支援を展開しているか、また地域金融機関自身は中小企業の海外展開を支援するにあたりどのような課題を抱えているかを明らかにする。

3.1 地域金融機関の海外展開の現状

第一に中小企業の海外展開が進む状況において、地域金融機関自身の海外展開の現状を概観する。表 3-1 は地方銀行 64 行⁷について、2016 年 4 月末時点の駐在員事務所、支店、現地法人の設置状況をまとめたものである。実に地方銀行の半数にあたる 32 行もの地方銀行が海外拠点を有している。都市別にみると上海が 26 行と最多であり、次いで香港 17 行、バンコク 15 行、シンガポール 13 行と続く。

更にこれらの現在設置されている海外拠点を設立時期毎にまとめたものが図 3-1 である。1970 年代から 1980 年代にかけては主に欧米、中国での設立が中心であったことがわかる。この時期の海外拠点の設立目的について、一般社団法人全国地方銀行協会・寺澤会長は、「取引先企業の海外進出に伴うものというよりは、ニューヨーク、ロンドン等の国際金融マーケットで、比較的大きい企業への融資と債券運用を行うことが目的」⁸であったと述べている。1990 年代に入ると、中国での拠点の設立が飛躍的に伸び、シンガポールへの設立も始まったが、バブル崩壊により、当時最大で 166 拠点あった地銀の支店、駐在員事務所、現地法人は 2005 年には 72 拠点まで減少した⁹。しかし、2000 年代後半から中国の経済発展が目覚ましくなると上海を中心に中国に駐在員事務所を置く地銀が増加し、2010 年以降はタイでの拠点設立が伸びている。

これらのことから、徐々に欧米から中国、中国からその他のアジア新興国へと拠点開設がシフ

⁷ 全国地方銀行協会加盟銀行を指す。（2016 年 4 月末時点）

⁸ 国際協力銀行（2015 年 12 月）『JBIC Today 拡大する中堅・中小企業の海外展開支援』P3 より引用。

⁹ 脚注 9 に同じ。

トしてきたことがわかる。また、背景として拠点設立目的が大企業向け融資や債券運用から中小企業の海外展開の進展に呼応し、取引先企業の海外進出を現地で支援するためへと変化して来ていることがうかがえる。

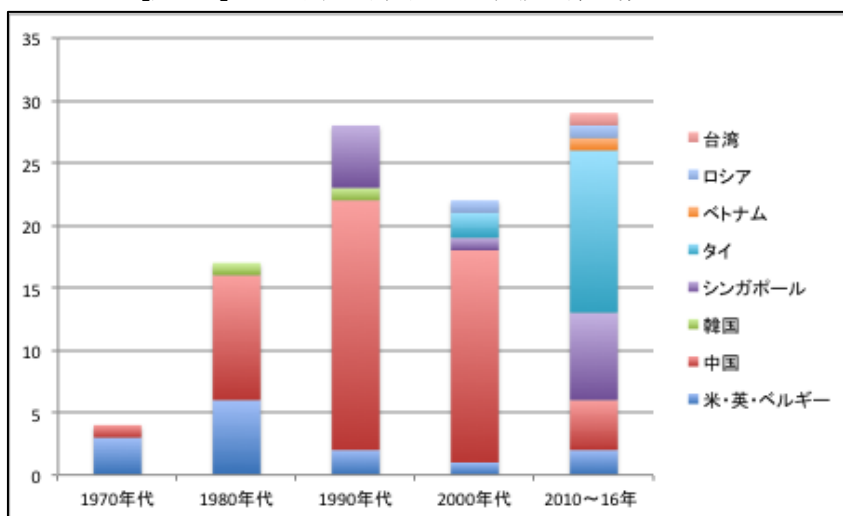
【表 3-1】地方銀行の海外拠点（駐在員事務所、支店、現地法人）

国	都市	設置銀行
米国(10)	ニューヨーク(9)	常陽銀行、群馬銀行(支店)、千葉銀行(支店)、横浜銀行、北陸銀行、静岡銀行(支店)、中国銀行、伊予銀行、福岡銀行
	ロサンゼルス(1)	静岡銀行(支店)
英国(3)	ロンドン(3)	千葉銀行(支店)、横浜銀行、北陸銀行
ベルギー(1)	ブリュッセル(1)	静岡銀行(現地法人)
ロシア(2)	ユジノサハリンスク(1)	北海道銀行
	ウラジオストク(1)	北海道銀行
韓国(2)	ソウル(1)	西日本シティ銀行
	釜山(1)	山口銀行(支店)
中国(52)	香港(17)	群馬銀行(現地法人)、千葉銀行(支店)、横浜銀行、山梨中央銀行、八十二銀行(支店)、大垣共立銀行、十六銀行、静岡銀行(支店)、滋賀銀行(支店)、京都銀行、南都銀行、中国銀行(支店)、山口銀行、伊予銀行(支店)、福岡銀行、西日本シティ銀行、大分銀行
	青島(1)	山口銀行(支店)
	瀋陽(1)	北海道銀行
	大連(6)	八十二銀行、北陸銀行、京都銀行、山陰合同銀行、山口銀行(支店)、福岡銀行
	上海(26)	みちのく銀行、七十七銀行、常陽銀行、群馬銀行、千葉銀行、横浜銀行(支店)、第四銀行、八十二銀行、北陸銀行、北國銀行、大垣共立銀行、十六銀行、静岡銀行、百五銀行、滋賀銀行、京都銀行、南都銀行、山陰合同銀行、中国銀行、広島銀行、百十四銀行、伊予銀行、福岡銀行、西日本シティ銀行、肥後銀行、鹿児島銀行
	蘇州(1)	池田泉州銀行
シンガポール(13)	シンガポール(13)	七十七銀行、常陽銀行、千葉銀行、八十二銀行、北陸銀行、北國銀行(支店)、十六銀行、静岡銀行、百五銀行、中国銀行、広島銀行、百十四銀行、伊予銀行、福岡銀行
タイ(15)	バンコク(15)	北都銀行、千葉銀行、横浜銀行、八十二銀行、北陸銀行、福井銀行、大垣共立銀行、十六銀行、百五銀行、滋賀銀行、京都銀行、山陰合同銀行、中国銀行、広島銀行、福岡銀行
ベトナム(1)	ホーチミン(1)	大垣共立銀行
台湾(1)	台北(1)	福岡銀行
合計(100)	10カ国18都市	

注：括弧書きがあるもの以外に駐在員事務所

出典：鈴木（2015）「地域金融機関（地銀、第二地銀、信金）の海外提携戦略」西武文理大学サービス経営学部研究紀要第26号（2015年7月）と、各行ホームページ情報を基に筆者作成（2016年4月末時点）

【図 3-1】地方銀行の海外拠点の開設時期・数



注：駐在員事務所から支店化した拠点は、駐在員事務所の設立年を開設時期とした。

出典：各行ホームページ情報から筆者作成

3.2 地域金融機関にとっての海外展開支援の目的

前述のとおり近年加速する地域金融機関の海外拠点の設立からは、明らかに地域金融機関が中小企業の海外展開に対する支援の拡充を図っていることがうかがえる。地域金融機関が海外展開の支援を拡充する目的を考えると、そこにはメガバンク（都市銀行）に対抗して収益の機会を喪失しないための営業戦略があると考えられる。金融機関にとって企業の海外展開を支援するメリットは、輸出や直接投資の際に必要な資金への融資や外国送金により発生する手数料の取り込みであり、大企業のみが海外展開していた時代においては、地域金融機関が取引先の海外進出を支援する必要性は小さく、またその時代の海外展開も主にグローバルな拠点を有するメガバンクによって支援されていたが、昨今の中小企業の海外展開が加速する状況のなかで、そのためのサポートができればメガバンクに取って代わられてしまう可能性がある。更にメガバンクにとって中小企業への融資は大企業と比べて融資にはより慎重になる傾向がある中で、地域金融機関には地域の社会インフラとして中小企業からの金融ニーズに主導的に応える役割が期待されており、そのニーズの一つとして海外展開支援が顧客企業から寄せられたときに地域金融機関にとって対応できないということは、顧客企業からの信頼の失墜、ひいては地域経済の衰退にも影響しかねないため、中小企業の海外展開が進展する昨今の状況においては、地域金融機関は規模の大小を問わずその支援に対応していくことが求められていると考えられる。

3.3 地域金融機関の中小企業向けの海外展開支援サービス

次に地域金融機関が中小企業の海外展開のために具体的にどのような支援サービスを展開しているかであるが、地域金融機関は企業の海外展開のために市場調査や取引先開拓支援、商談支援、貿易代金決済、為替リスクヘッジ、資金調達支援など様々なサービスを行っている。特に資金調達支援においては、多くの地域金融機関の海外拠点が支店機能を有していないため、親会社から現地法人への親子ローン、地域金融機関が業務提携する地場金融機関からの邦銀保証付き融資（スタンバイ L/C スキーム）、地域金融機関から現地法人に直接融資をするクロスボーダーローンが主たる融資サービスになっている。

親子ローンは日本の親会社から直接融資をするものであり、新設したばかりで信用力がない現地法人であっても容易に資金調達ができるという点や、昨今の日本の超低金利政策により、進出先の国の金利水準と日本の水準を比較した際、低金利での調達が可能である点がメリットとして挙げられる。さらに親子ローンの原資は金融機関からの融資によるものであり、その融資取引は日本国内の金融機関と親会社の間で行われるため、進出先の国に支店機能を持っていない銀行（多くの地域金融機関がこれにあたる）であっても利用できるという点がメリットである。

スタンバイ L/C は日本国内の親会社からの依頼に基づき、日本国内の金融機関が進出先の国で業務提携している地場金融機関に向けて信用状（スタンバイ L/C）を発行して保証を約束することにより、子会社が地場金融機関から直接融資を受けるスキームである。進出先の国に支店機能を持たない地域金融機関でも融資が可能となる点や、地場金融機関から現地通貨にて借り入れを行うことができるので、現地の事業活動で得た資金をそのまま返済に充てることができ、資金調達・返済にかかる為替リスクを回避できるというメリットがある。また、親子ローンの場合

に比べて日本国内の親会社のバランスシートをスリム化できるというメリットもある。

クロスボーダーローンは親会社が日本国内の金融機関に保証を入れることにより、日本国内の金融機関から子会社に対して直接融資を行うスキームであり、親会社にとっては事務負担が軽減されるとともに、スタンバイ L/C と同様に親会社のバランスシートをスリム化できるというメリットがある。

3.4 中小企業の海外展開支援に際しての地域金融機関の制約・課題

本項では地域金融機関が抱える中小企業の海外展開をする際の制約・課題について既往調査を基に考察していく。

中小企業の海外展開支援に際して地域金融機関が抱える制約・課題を分析した既往調査で公開されているものは少なく、そのうち確認できたものは一般社団法人アジア太平洋研究所が地方銀行を対象に実施したアンケート調査(表 3-2)¹⁰及び一般社団法人全国銀行協会が地方銀行(第一・第二)を含む会員銀行 190 行を対象に 2013 年に行った中小企業等の海外展開支援に関する調査結果(表 3-3)であり、それぞれの調査から地域金融機関が抱える制約・課題をまとめたものが下表である。

【表 3-2】 地方銀行が東南アジアで業務を展開する上での制約(回答)

東南アジアで業務を展開する上で予想される(1)から(4)のビジネス上の制約についてその程度をどのように把握されていた(いる)のか	海外進出済み銀行(16行)	海外未進出銀行(9行)
(1) 東南アジアの制度上の規制(出店規制、外貨規制、業務規制等)		
きわめて重要	33.3%	11.1%
重要である	46.7%	88.9%
ふつう	20.0%	0.0%
重要でない	0.0%	0.0%
全く重要でない	0.0%	0.0%
(2) 東南アジアのビジネス慣習		
きわめて重要	13.3%	11.1%
重要である	33.3%	66.7%
ふつう	53.3%	22.2%
重要でない	0.0%	
全く重要でない	0.0%	
(3) コストに見合わない		
きわめて重要	13.3%	22.2%
重要である	60.0%	77.8%
ふつう	26.7%	0.0%
重要でない	0.0%	0.0%
全く重要でない	0.0%	0.0%
(4) 自社行内の国際的な人材の不足		
きわめて重要	33.3%	22.2%
重要である	60.0%	66.7%
ふつう	6.7%	11.1%
重要でない	0.0%	0.0%
全く重要でない	0.0%	0.0%

注：回答の構成比を%表示している。

出典：一般社団法人アジア太平洋研究所(2014)「邦銀のアジア展開-邦銀の東南アジア進出と企業の財務戦略(2013年度)」邦銀のアジア展開と国際競争力研究会報告書より筆者作成

¹⁰ 東南アジアに進出済み銀行(現地の地場銀行との提携含む) 16 行と未進出銀行 9 行から回答。

【表 3-3】中小企業等の海外展開に際しての銀行の課題（回答例）

<p>■ 東南アジアへの販路開拓ニーズは年々増加傾向にあり、中小企業の労力・コストの負担が増大している。金融機関が商談会を開催することで、取引先企業の海外販路開拓をサポートすることが可能。取引先企業に対して継続的にセミナーを案内するなど、日頃から海外関連の情報提供を行うことにより、タイムリーな海外投資関連ニーズの把握が可能となった結果、具体的な海外支援に繋がるケースがある。</p>
<p>■ 取引先企業の海外展開支援に関するニーズは高まっており、それに対応する<u>人材の育成や各国（特に東南アジア）におけるネットワークの充実が課題</u>。また、海外現地の情報収集には、現地に人材を派遣する必要性を再認識。</p>
<p>■ <u>海外現地法人に対する出資や外国為替取引（決済）に係る支援、資金調達支援の強化（資金調達方法のバリエーションの強化、インフラ整備等）、海外拠点の設置、提携銀行の確保・活用等が今後の課題</u>。また、取引先企業の海外展開対象国は拡大しており、銀行として、<u>新興国へのサポートに必要な情報の収集（質の向上）が今後の課題</u>。</p>
<p>■ <u>商談会開催後のフォロー（商談結果の捕捉等）に関する体制整備等が課題</u>。また、中小企業等は人材に限られているため、<u>商談会当日の支援だけでなく、輸出入契約の内容の確認や商談先の信用調査などアフターフォローが重要</u>。</p>
<p>■ <u>すでに海外に進出した企業からは、現地での直接の支援を求めるケースがあり、現地への人員配置等が課題</u>。</p>

注1：回答は会員銀行から寄せられた回答から主な内容を取りまとめ、全国銀行協会が発表したもの。

注2：下線は筆者が追記したもの。

出典：一般社団法人全国銀行協会（2014）「中小企業等の海外展開支援に関する調査～中小企業等の海外展開支援に関する取組み事例について【事例集】～」より抜粋。

これら調査の回答結果を総合すると地域金融機関が抱える中小企業の海外展開をする際の制約として、①資金・人材の制約と②制度上の制約の二つが浮かび上がってくる。特にこれら制約についてはメガバンクと比較したときに顕著な差となる。

①資金・人材の制約に関して、地域金融機関は既述のとおり、全体としては海外拠点数を近年増加させており、また設置都市もアジア各国に広がりつつあるが、メガバンクと比較すると拠点数には依然として圧倒的な差がある。表 3-4 はメガバンク 3 行（三菱東京 UFJ 銀行、三井住友銀行、みずほ銀行）のアジア圏内の拠点状況をまとめたものであるが、豊富な資金力¹¹を背景にアジア各都市に拠点を構えている状況が分かる。拠点数の違いは自ずと収集できる情報の量や質、また海外展開支援にかかる人材数の違いとなって現れてくる。また、バブル崩壊の影響により 1990 年代に海外拠点を閉鎖したことに伴う銀行内の海外人材の減少が現在の海外展開支援にか

¹¹ 2015 年 3 月期のメガバンク 3 行の総資産額は、東京三菱 UFJ 銀行が約 286 兆円、みずほ銀行が 189 兆円、三井住友銀行が 183 兆円であり、地銀最大のコンソルディアフィナンシャルグループ（横浜銀行・東日本銀行）が約 17 兆円であることを考えると、メガバンクと地域金融機関の資金力には圧倒的な差がある。

かる人材不足の原因として指摘する地域金融機関もあった¹²。従って地域金融機関はこうした制約条件・課題を踏まえ情報収集・提供力の向上と海外展開支援人材の育成・確保のために何らかの方策を講じる必要がある。

【表 3-4】メガバンク 3 行のアジア圏内の海外拠点（2016 年 5 月末時点）

銀行	国名	支店		出張所		駐在員事務所	
		総数	場所	総数	場所	総数	場所
三菱東京UFJ銀行	パキスタン	1	カラチ				
	インド	4	ニューデリー、ムンバイ、チェンナイ、バンガロール				
	スリランカ			1	コロンボ		
	タイ	1	バンコク				
	マレーシア	1	クアラルンプール	2	ラバアン、ペナン		
	シンガポール	1	シンガポール				
	インドネシア	1	ジャカルタ	9	ジャカルタ(7)、スラバヤ、バンドン		
	フィリピン	1	マニラ				
	ベトナム	2	ハノイ、ホーチミン				
	中国	15	北京、上海、大連、深圳、天津、無錫、広州、成都、青島、武漢、瀋陽、蘇州、福州、香港(2)	7	北京、上海(2)、大連、天津、広州、香港		
	台湾	1	台北	1	高雄		
	韓国	1	ソウル				
	モンゴル					1	ウランバートル
	バングラデシュ					1	ダッカ
	ミャンマー	1	ヤンゴン				
	カンボジア					1	プノンペン
みずほ銀行	インド	4	ニューデリー、ムンバイ、バンガロール、チェンナイ	1	アーメダバード		
	タイ	1	バンコク	1	バンコク		
	マレーシア	2	クアラルンプール、ラバアン	1	クアラルンプール		
	シンガポール	1	シンガポール				
	インドネシア	1	ジャカルタ				
	フィリピン	1	マニラ				
	ベトナム	2	ハノイ、ホーチミン				
	中国	12	北京、上海、大連、深圳、天津、無錫、広州、青島、武漢、蘇州、合肥、香港	6	上海、大連、天津、昆山、常熟、香港	1	南京、廈門
	台湾	3	台北、台中、高雄				
	韓国	1	ソウル				
	ミャンマー	1	ヤンゴン	1	ヤンゴン		
	カンボジア					1	プノンペン
三井住友銀行	インド	1	ニューデリー	1	アーメダバード		
	タイ	1	バンコク	1	バンコク		
	マレーシア	2	クアラルンプール、ラバアン	1	クアラルンプール		
	シンガポール	1	シンガポール				
	インドネシア	1	ジャカルタ				
	フィリピン	1	マニラ				
	ベトナム	2	ハノイ、ホーチミン				
	中国	11	北京、上海、大連、深圳、天津、広州、蘇州、杭州、瀋陽、重慶、香港	6	上海(2)、大連、天津、昆山、常熟、蘇州	1	大連
	台湾	1	台北				
	韓国	1	ソウル				
	ミャンマー	1	ヤンゴン				
	カンボジア					1	プノンペン
	モンゴル			1	ウランバートル		

出典：各行ホームページより筆者作成

次に、②制度上の制約についてであるが、アジア諸国においては外国銀行（支店業務）に特有の規制が数多く存在する。表 3-5 は主な規制の内容をまとめたものであるが、いずれの規制も地域金融機関が支店業務を展開するには高いハードルであると考えられる。事実として表 3-4 のとおりメガバンク 3 行の海外拠点の多くがこうした規制を乗り越えて「支店」形態で拠点を設置し

¹² 本研究に際して筆者は北陸、北関東、南関東にそれぞれ本店を構える地域金融機関 3 行にインタビューを実施し、同インタビューに基づくもの。

ているのに対して、地域金融機関の海外拠点は駐在員事務所が中心である。地域金融機関はその制約条件の下で前項にて紹介した親子ローン、スタンバイ L/C、クロスボーダーローンといった融資スキームを展開しており、メガバンクと比較した際に、円滑な資金融資ができるよう各スキームの課題を考慮に入れて資金調達ニーズに応じていく必要がある。また、スタンバイ L/Cを実施する際に必要となる地場金融機関との業務提携関係の構築も海外拠点の有無にかかわらず重要となる。

【表 3-5】アジア諸国の外国銀行（支店）にかかる規制

国・地域の例	中国、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン、インド
主な規制内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ <input type="checkbox"/> 自国通貨の取扱いに係る要件の設定（開業後 <input type="checkbox"/> 年の経過・2 年間の黒字決算の達成といった要件等）（中国）<input type="checkbox"/> ・ <input type="checkbox"/> 外国銀行の支店設立に係る最低資本金規制（擬制資本・円ベースで <input type="checkbox"/> 400 億円超 <input type="checkbox"/> 等）（インドネシア）<input type="checkbox"/> ・ <input type="checkbox"/> 外国銀行の支店設置数に係る制限（外国銀行の新規支店開設は年間 <input type="checkbox"/> 店のみ等）（中国）<input type="checkbox"/> ・ <input type="checkbox"/> 外国銀行の進出形態に関する制限（新規拠点の設置は現地法人形態のみ等）（フィリピン、インドネシア、マレーシア）<input type="checkbox"/> ・ <input type="checkbox"/> 外国銀行支店による地場銀行への出資制限（現地に支店を有する銀行は地場銀行への出資不可等）（タイ）/（地場銀行に対する出資上限（5%）の設定）（インド）<input type="checkbox"/> ・ <input type="checkbox"/> 外国銀行に対するフルバンクのライセンス付与を制限（マレーシア）<input type="checkbox"/>
規制による影響	<ul style="list-style-type: none"> ・ <input type="checkbox"/> 業務拡大・業容が制限されるほか、地場銀行との資本・業務提携戦略を考えるうえでの制約となり、企業の業務拡大に対応した支店の開設等といった機動的な対応が困難となる。<input type="checkbox"/> ・ <input type="checkbox"/> 結果として、企業の資金調達を阻害することにもなる。<input type="checkbox"/>

出典：全国銀行協会（2011）「アジア経済圏にとって望ましい金融・資本市場のあり方」より

第4章 政府系公的機関との連携の効果と課題

本章では、近年の中小企業の海外展開支援のための日本政府の動向を概観しつつ、拡充されている我が国の政府系公的機関による中小企業の海外展開支援サービスが、地域金融機関の抱える課題とどのような補完関係にあるのかを分析する。その上で両者の連携の有用性と課題について分析する。

4.1 中小企業の海外展開支援のための近年の日本政府の動き

日本政府は国内市場の縮小や新興国企業との競争激化、リーマンショック等により中小企業の事業環境が変化中、中小企業もこれまでの大企業からの受注生産に依存するのではなく、自ら成長する海外市場への展開をしていくことが我が国の成長戦略上重要ととらえ、その海外展開を支援する動きを加速している。近年の動きとしては、民主党政権時代の 2010 年 6 月に中小企業の海外展開支援パッケージの創設と、中小企業の海外事業の拡大を実現することを「新成長戦

略」に盛り込み閣議決定し¹³、同年 10 月には経済産業大臣を議長とする「中小企業海外展開支援会議」を発足させている。同会議には政府関係省庁だけでなく、全国銀行協会、社団法人全国信用金庫協会、社団法人全国信用組合中央協会といった金融機関を代表する組織も構成員として名を連ね、政策の企画立案に関与している。また、同年 12 月には金融庁、財務省、経済産業省の連名により「本邦金融機関、国際協力銀行及び日本貿易振興機構等の連携による中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化について」¹⁴が発表され、具体的な地域金融機関との連携施策について提案を行っている。

さらに、日本政府は 2011 年 6 月に市町村や中小企業からのヒアリングを基に海外展開に向けた総合的な取組みを「中小企業海外展開支援大綱」として策定し、同大綱において重点課題として、「情報収集・提供」、「マーケティング」、「人材の育成・確保」、「資金調達」、「貿易投資環境の改善」の 5 つを示した。同大綱はその後 2012 年 3 月に改訂が行われ、新たに国際協力機構等を中小企業海外展開支援会議の構成員に含め、政府開発援助（ODA）も活用した中小企業の海外展開支援やワンストップ支援体制の拡充を図ることとなった。

その後、2012 年 12 月に政権が民主党から第 2 次安倍内閣に代わっても中小企業の海外展開を重視する方向性は引き継がれ、2013 年 6 月に閣議決定された「日本再興戦略」でも中小企業の海外展開は成長戦略の一つに位置づけられている。同戦略の中では具体的に「今後 5 年間で新たに 1 万社の海外展開を実現することを目指し、国、地方公共団体に加え、中小企業・小規模事業者を身近に支える土業、中小企業・小規模事業者関係団体、地域金融機関などの支援機関が一体となって、地域のリソースの活用・結集・ブランド化、中小企業・小規模事業者の新陳代謝の促進及び国内外のフロンティアへの取組促進を進める。あわせて、現場の中小企業・小規模事業者の目線に立って、「最も分かりやすい」中小企業・小規模事業者向けの施策を目指し、申請書類の更なる削減・簡素化等、支援制度の使い勝手の向上について不断の見直しを行っていく」¹⁵と述べられている。以降、日本再興戦略は毎年改訂が重ねられていくが、中小企業の海外展開支援は継続して成長戦略の一つに位置づけられ、支援の拡充が図られている。

4.2 情報提供にかかる政府系公的機関との補完関係

中小企業の海外展開において、現地の市場動向・ニーズの把握や販路の開拓が中小企業にとっての重要課題であり、地域金融機関も駐在員事務所等を活用して市場調査や商談会等を通じて中小企業のニーズに応えようとしていることについては前章で述べたとおりであるが、豊富な資金力を背景にアジア各都市に拠点を構えているメガバンクと比較すると収集できる情報の量・質については見劣りするため、地域金融機関側も情報の量・質の向上を課題として挙げていた。

この課題に対して表 4-1 は中小企業の海外展開支援を行っている主な政府系公的機関が提供している現地の市場動向・ニーズの把握や販路の開拓に関する支援策をまとめたものである。支援策は各種の情報提供に加え、個々の企業の課題に即した専門家人材による助言や、当該企業のも

¹³ 「新成長戦略～「元気な日本」復活のシナリオ」（2010 年 6 月 18 日閣議決定）参照。 <http://www.kantei.go.jp/jp/sinseichousenryaku/>

¹⁴ 本発表では本邦金融機関＝地域金融機関等と定義している。

¹⁵ 「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」（2013 年 6 月 14 日）P52 より引用 http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf

つ製品・技術等が現地において普及する可能性があるかを検証する事業化可能性調査といった踏み込んだ支援も行っている。特にセミナー、講演会、見本市、ミッション派遣といったような支援策は地域金融機関と共催で行われているものも多い。

また、JBIC は前項で紹介した金融庁、財務省、経済産業省の連名による「本邦金融機関、国際協力銀行及び日本貿易振興機構等の連携による中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化について」の提言をうけて、海外拠点に制限がある地域金融機関の情報収集・提供や融資業務等の機能強化の一環として、2011 年から地域金融機関と海外の地場金融機関との業務提携を仲立ちしている。これはまず JBIC が地場金融機関との間で業務提携にかかる覚書を締結し、その後に地域金融機関にその覚書の枠組みに参加してもらうというものである。更に JBIC は提携した地場金融機関にジャパンデスクを開設してもらい、ジャパンデスクから地域金融機関への情報提供の強化を図るとともに、地域金融機関と地場金融機関をまじえた定期的な意見交換を行い、提携が円滑に進むよう支援を行っている。こうした政府系公的機関が先導して地場金融機関とのネットワークを構築する取組みは、地域金融機関の多くが地場金融機関とコネクションがなく、個別に業務提携の覚書を締結しようにも困難なことを考えると有効な方法と言える。

【表 4-1】各政府系公的機関の主な中小企業海外展開支援策

①計画策定段階【検討開始・情報収集】			
概要	支援機関	支援施策	施策内容
情報収集	ジェトロ	各種情報提供	世界各国のビジネス情報の提供等
	ジェトロ	セミナー・講演会	国別の最新ビジネス動向、EPA、輸出ノウハウ等テーマごとに全国各地で定期的に開催
相談	中小機構	海外展開セミナー	海外の最新市場動向等の情報を、事例を交え提供するセミナーを開催
	中小機構	国際化支援アドバイス	相談企業の経営課題を把握の上で、国際化で抱える課題(対象国の選定、海外向け製品の開発・改良の必要性等)を無料でアドバイス
調査・計画策定	ジェトロ	貿易投資相談	実務面の疑問点や貿易投資制度等各種質問に、実務経験豊富なアドバイザーが無料で回答 ※海外(現地)ジェトロ事務所では海外ブリーフィングサービス(情報提供)を実施
	ジェトロ	海外コーディネーターによる輸出支援相談サービス	農林水産物・食品、アパレル・テキスタイル等各種専門分野について、海外に配置しているコーディネーターが、アドバイス(現地の売れ筋商品、現地販売可能性等)
調査・計画策定	ジェトロ	海外ミニ調査サービス	取引先候補検索、小売価格、統計資料等ワンポイントの海外ビジネス情報収集を支援
	ジェトロ	輸出有望案件支援サービス	各専門家が、情報収集、海外見本市随行、商談の立会い、契約締結まで支援(支援期間は2年間)
調査・計画策定	ジェトロ	見本市・展示会データベース	世界各国(147か国・地域)の見本市・展示会(約42,000件)の検索が可能
	中小機構	海外ビジネス戦略推進支援事業	F/S(事業化可能性調査)支援に加え、ウェブサイトの外国語化、物流体制の構築等を支援(諸経費の2/3を機構が負担)
調査・計画策定	外務省、JICA	中小企業等の製品・技術等とODAのマッチング事業	中小企業等の製品・技術等の開発援助案件化を念頭に置いた「ニーズ調査」、製品・技術を途上国の開発へ活用する可能性を検討するための「案件化調査」、現地適合性を高めるための実証活動を通じ、その普及方法を検討する「普及・実証事業」
②事業準備段階【商品開発・パートナー探し】			
概要	支援機関	支援施策	施策内容
人材育成・確保	ジェトロ	海外展開のための専門家活用助成事業	日本の中堅・中小企業が、新興国等への海外展開(拠点設立・輸出等)に取り組む際、海外ビジネスに精通した外部人材(専門家)を雇用する経費等の一部を助成
国内で海外販路開拓	ジェトロ	引き合い案件データベース(TTPP)	国内外の企業が登録(無料)したビジネスに関連する世界の商品・サービスが閲覧可能(世界170か国・4万人以上の登録ユーザーが利用)
	ジェトロ	海外バイヤー招聘・個別商談会	各分野において、海外から有力なバイヤーや有識者を招聘し、海外市場開拓を目指す日本企業とのマッチングのための個別商談会を開催(無料で通訳を用意)
海外で直接販路拡大	中小機構	国際展示会(国内)出展支援	資料の翻訳等事前準備支援、通訳等出展時の支援、出展後の商談フォロー等支援
	中小機構	マッチングサイト(J-GoodTech)	優れた技術・製品を有する日本の中小企業を大手企業や海外企業につなぐ、ものづくりBtoBマッチングサイト等を提供
海外で直接販路拡大	中小機構	海外展示会出展サポート	海外での展示会(主にジャパン・バビロン)を対象に、出展の準備段階(海外販路開拓に係るアドバイス、商談資料の作成支援等)から契約等のフォロー(契約実務、輸出入のノウハウ提供等)までの一貫した支援を無料で行う(翻訳費用は1/3自己負担)
	ジェトロ	海外見本市・展示会出展支援、個別出展支援	海外でのジェトロ主催・参加のジャパン・バビロンへの出展をパッケージでサポート。また、海外で開催される見本市・展示会に出展する際の経費の一部を助成
海外で直接販路拡大	ジェトロ	海外ミッション派遣	単独企業では情報入手が困難な海外市場、有望投資先に向けてミッションを派遣。現地では、現場の視察、関係者との意見交換、ビジネスマッチング等のプログラムを提供

出典：柿沼・東田（2016）「中小企業の海外展開の現状と今後の課題-TTPP を通じた「新輸出大国」の実現に向けて」立法と調査No.375（2016年3月）より抜粋

4.3 海外展開人材の育成にかかる政府系公的機関との補完関係

地域金融機関において中小企業の海外展開支援の主力となる人材の多くは実際に海外拠点での勤務経験のあるスタッフが中心となる傾向が大きい¹⁶。しかしながら、既述のとおり地域金融機関にとって海外拠点の設立・年間維持費用は高く、全ての地方銀行、信用金庫、信用組が海外拠点を設置できる訳ではない。そこでJETROでは2011年4月より地域金融機関からの職員の受入を行い、国内外の拠点に配置し、企業の進出先の国の経済状況や投資環境情報の収集、企業への海外展開支援業務を通じて地域金融機関の職員の能力向上を行っている¹⁷。こうした政府系公的機関を介した地域金融機関の海外展開人材の育成は、単に地域金融機関側にとって職員の育成というメリットがあるだけでなく、政府系公的機関側にとっても受け入れを通じて公的機関が提供している各種サービスについての理解を深めてもらい、地域金融機関に復帰後は公的機関側のこうしたサービスを積極的に活用・推進していく役割が期待できるというメリットがあると考えられる。

4.4 資金融資にかかる政府系公的機関との補完関係

外国銀行に対する金融規制の影響等により、我が国の地域金融機関の海外拠点の多くは駐在員事務所であり、進出先の国での資金融資業務には制限がある。また地域金融機関によっては海外拠点が当該国にない、もしくは海外拠点自体を有していない地域金融機関も少なくない。これらの制約条件から、各地域金融機関は取引先企業の現地法人に対して資金を融資する場合は、前章で紹介した親子ローン、スタンドバイL/C、クロスボーダーローンの中から取引先企業の要望に応じて対応していることが多い。しかしながら、スキームによっては為替リスクや送金・換金に時間がかかるといった点や、調達コスト（金利、手数料）が高くなるといった点がデメリットとして挙げられる。

こうしたデメリットを補完するために政府系公的機関の一つである国際協力銀行（JBIC）では、地域金融機関を含む本邦民間金融機関との協調融資を原則として、現地法人に対する「ハードカレンシー（米ドル、ユーロ、円等）による直接融資」や「現地通貨建て直接融資（パーツ、ルピア、元等）」を提供するとともに、長期・固定金利等の優遇貸付条件による融資を行っている。

さらにJBICでは地域金融機関を含む金融機関との間で、中小企業の海外展開支援を目的とした円、米ドル、ユーロ建てのクレジットライン（信用与信枠）の設定を通じたツーステップローン（転貸融資）を実施している¹⁸。これにより地域金融機関側はこの信用内であれば、中小企業からの資金需要が発生する毎に資金調達を行う必要がなくなるため、迅速な取引が可能となる。またJBICとのツーステップローン形式では、中小企業からの資金需要の最大7割までをJBIC

¹⁶ 本研究に際して筆者は北陸、北関東、南関東にそれぞれ本店を構える地域金融機関3行にインタビューを実施し、同インタビューに基づくもの。また経済法令研究会（2015年11月）「特集 地域金融機関とこれからの海外進出支援 地域金融機関の海外進出支援の実態①～浜松信用金庫の支援態勢～」銀行法務21（No.793）において紹介されている浜松信用金庫の例では、海外サポート要員6名中5名が海外でのトレーニー経験を積んでいる。

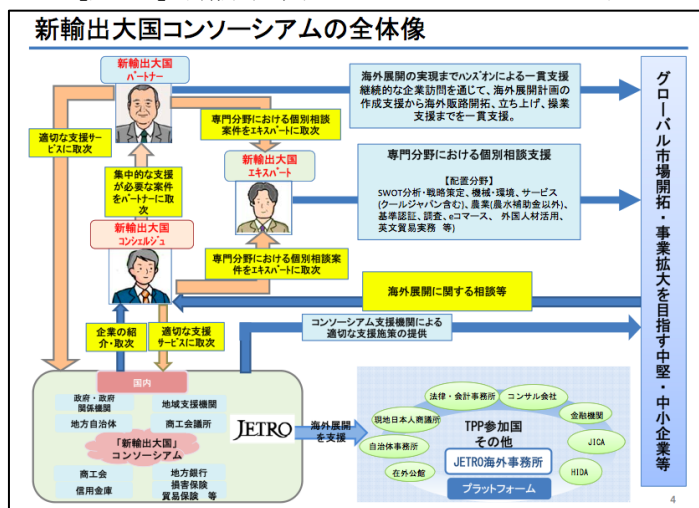
¹⁷ JETROホームページの発表によると2011年4月から2015年10月までで計57行108名の地域金融機関の職員の受入を行っている。内、海外拠点には53名を派遣している。

¹⁸ 2016年5月末時点で千葉銀行、百十四銀行、北陸銀行、横浜銀行、広島銀行、池田泉州銀行、静岡銀行、八十二銀行、常陽銀行、滋賀銀行の10行との間でクレジットライン設定の実績がある。（JBICホームページより）

4.5 政府系公的機関と地域金融機関との連携の加速

2014年2月より開始された海外展開一環支援ファストパス制度では、JETROが事務局機能を務め、地域金融機関や商工会議所など国内各地域の中堅・中小企業支援機関が、海外展開を計画中の顧客企業が課題を抱えていて自機関だけでは解決できない場合に、制度に登録している政府系公的機関を顧客企業へ紹介している。更にこの制度を発展させたのが2016年3月より開始された新輸出大国コンソーシアムである。このコンソーシアムの目的は「環太平洋パートナーシップ（TPP）協定の合意を契機として海外展開に取り組む中堅・中小企業等の支援に向けて、官民の支援機関の連携により支援施策の効果的かつ一体的な運用を確保するとともに、外部専門家を活用した企業の戦略策定から現地販路拡大等までの切れ目のない支援を提供する¹⁹⁾」ためであり、ファストパス制度と同様に中堅・中小企業の海外展開のために、複数の機関からのサポートを行うものであるが、ファストパス制度では企業が支援を受けている機関（地域金融機関等）が水先案内人となり、その他の支援機関との取り次ぎを行うのに対して、新輸出大国コンソーシアムでは図4-1のとおり「新輸出大国コンシェルジュ」と呼ばれる専任スタッフ（各県のJETROに配置）が企業からの相談受付を行い、他のコンソーシアム参加機関への相談・取り次ぎを行っている。

【図 4-1】新輸出大国コンソーシアムのイメージ図



出典：経済産業省ホームページより

¹⁹ 「新輸出大国コンソーシアムの運営に係る実施要綱」独立行政法人日本貿易振興機構、2016年3月26日制定より引用

これらの施策により従来に比べて政府系公的機関と地域金融機関との連携が枠組みとして強化されたことは事実であり、本制度を利用する中小企業も増加している²⁰。しかしながら、これらの施策導入の効果については、連携することが目的ではなく、実際にこれら施策を活用してどの程度中小企業の海外展開に結びついたかという指標で測られるべきであるが、現時点でその実績については明らかになっておらず、今後の成果の取りまとめと政策効果に対する評価が待たれるところである。そして実際の海外展開支援に結びつけていくためには、設置された中小企業支援機関のプラットフォームにおいて中小企業が「たらい回し」にならないような水先案内人（地域金融機関、新輸出大国コンシェルジュ等）によるサポート体制の在り方や、個々の企業に対する提供情報・コンサルテーションの質の向上、さらにはそういった情報が中小企業の融資に対する地域金融機関の与信判断に適切に反映されるような情報共有体制と地域金融機関側の査定能力の向上が課題と言える。

第5章 まとめ

本研究では、昨今の我が国の少子高齢化に伴う総人口及び生産年齢人口の減少により、今後国内需要の減少が見込まれる経済環境の下、我が国の経済を下支えする中小企業が旺盛な経済成長が見込める海外市場に活路を見出そうとする動きがある中で、中小企業とメインバンク機能としての関係性が強い地域金融機関の今後のあり方について、特に政府系公的機関との補完関係の有用性を軸に考察を試みた。本章では、これまでの各章のレビューと考察の取りまとめを通じて検証を行った上で、まとめとして中小企業の海外展開における今後の地域金融機関の在り方について提言を行う。

まずこれまでの各章のレビューと考察の取りまとめであるが、第2章では中小企業の海外展開の現状と課題として、人口ボーナス期の恩恵を受けて経済成長著しいアジア市場を中心に、我が国の中小企業の海外展開が増加している一方で、中小企業は海外展開における課題として市場ニーズの確認や販路の開拓、必要資金の確保等があることが確認できた。第3章では、第2章で明らかにした中小企業の海外展開の現状と課題を踏まえつつ、中小企業のメインバンクとしての役割が大きい地域金融機関による海外展開支援の現状と課題の分析を行った。その結果、大企業のみが海外展開していた時代から、中小企業も海外展開を推し進めていく時代へと変わってきた中で、地域金融機関はメガバンクに対抗する形で中小企業向け支援を拡充するとともに、地域の社会インフラとして中小企業の金融ニーズに主導的に応える役割が期待されていることが明らかになった。その上で、地域金融機関は中小企業の海外展開における課題を支援するために海外の市場ニーズに関する情報の提供や販路開拓支援、資金調達支援等など各種サービスの提供を行い、近年は自らの海外拠点を主にアジアを中心に拡大・展開していることが確認できた。他方、メガバンクと比較した際に地域金融機関は資金・人材の制約があり、顧客企業に提供できる情報の質・量と海外展開支援人材の育成・確保が課題として挙げられることが明らかになった。また、各国における外国銀行に対する規制が支店業務を展開する上でのハードルとなっており、そのため地域金融機関の海外拠点の多くが駐在員事務所形態であり、それ故に

²⁰ JETROによると海外展開一貫支援ファストパス制度を利用した中小企業の取次ぎ数は2014年186件、2015年368件と増加傾向にある。また新輸出大国コンシェルジュを割り当てられて支援されている企業は2016年5月末時点で644社このぼる。

提供できる融資スキームを限定させていることも明らかになった。第4章では、政府系公的機関との連携の効果と課題として、政府系公的機関が第3章で明らかになった地域金融機関の制約・課題に対してどのような補完的サービスを提供しているかを明らかにし、補完的サービスを通じて地域金融機関の情報提供・人材育成・資金融資環境の強化がなされていることが確認できた。特に近年、我が国政府は中小企業の海外展開を我が国の成長戦略に位置づけ、情報提供・人材育成・資金融資に関して政府系公的機関を通じて支援を拡充するとともに、地域金融機関と政府系公的機関等を一つのプラットフォームの下で連携し、中小企業に対する支援をワンストップ化して、より効率的・効果的な支援ができるよう見直しを行ってきていることが確認できた。以上のことから地域金融機関と政府系公的機関の各々が提供するサービスの連携拡充により、更なる中小企業の海外展開は十分に期待され得ると言える。

中小企業の海外展開支援をめぐっては、今後、地域金融機関は従来のメガバンクとの競争だけでなく、東南アジアへの旺盛な中小企業の進出をターゲットとした外国銀行とも競争していく時代に突入する²¹。こうした競争時代において、地域金融機関は地域の顧客企業との長期・継続的な取引関係を維持する中で、企業やその経営者あるいは地域社会との関わりについて蓄積した情報に基づいて融資判断を行っていくリレーションシップバンキングを基本としつつ、顧客企業と地域外のステークホルダー（海外の取引先や、政府系公的機関のような支援機関など）を繋ぐ「接点」としての役割が今後増々期待されると考えられる。これは地域金融機関が地域外のステークホルダーに対して顧客企業を売り込むとともに、ステークホルダーから提供される情報を顧客企業の経営に活用することを働きかけることであり、更にはこうしたやり取りを通じて蓄積された情報に基づいて、顧客企業の信用リスクを評価し、融資の際の与信判断に活かしていくことである。地域金融機関はメガバンクと比較して資金力、人材の制約条件から自機関単独で収集できる情報の量・質には限界があるため、融資リスクを軽減し、さらにその与信判断にかかるコストを削減しつつ、効果的・効率的に融資案件を形成していくために、政府系公的機関をはじめとする外部ネットワークとの連携を進めることが有用であることは本研究で述べたとおりである。ただし、金融機関として最終的に与信判断を下すのは職員に他ならず、これからの中小企業の海外展開時代に向けて地域の「内」と「外」を繋ぐことのできる内部人材の育成は地域金融機関にとって急務の課題と言える。本研究を進めるにあたりインタビューを行った地域金融機関でもバブル崩壊後の海外拠点の撤退により銀行内部の海外人材に空白世代があることや育成にコストもかかるためそもそも人材が不足しており顧客企業からの海外取引に関するニーズを十分に汲み取れる体制にないことを課題として挙げていた。現在こうした課題に対して本研究で紹介したような政府系公的機関へのトレーニー派遣や海外の地場金融機関との業務提携の推進等により地道な人材育成が行われており、今後も継続した取組みが期待されるところである。また地域の大学等へ留学した外国人材の採用なども地域金融機関のグローバル化にとって一案と言えよう。今日、人口減少問

²¹ シンガポールの地元銀行（ユナイテッド・オーバーシーズ銀行）ではASEAN 市場進出を目指す日本の中小企業向けのアドバイザリーサービスを強化しているという動きも現れている。
<http://www.channelnewsasia.com/news/business/singapore/singapore-banks-eye-a/2841840.html>

題が顕在化し、我が国の地域経済社会の存立が脅かされている中で、地域の中小企業が日本国外で稼ぐ力への期待は大きい。こうした中小企業の活動を地域の社会インフラである地域金融機関が金融面から支え、日本の経済社会構造を地域レベルから変革していくことを期待したい。

【参考文献】

- 岩佐代市編（2009）『地域金融システムの分析 期待される地域経済活性化への貢献』中央経済社
- 堀江康熙（2008）『地域金融機関の経営行動 経済構造変化への対応』勁草書房
- 柿沼重志・東田慎平（2016）「中小企業の海外展開の現状と今後の課題・TPP を通じた「新輸出大国」の実現に向けて」立法と調査 No.375
- 鈴木厚（2015）「地域金融機関（地銀、第二地銀、信金）の海外提携戦略」西武文理大学サービス経営学部研究紀要第 26 号
- 村本孜（2004）「地域金融機関論：『法と経済学』による序論的考察（Ⅰ）」成城大学経済研究 166 巻
- 柳川範之・森直子（2010）「アジアの『内需』を牽引する所得層 景気が失速しても、中間所得層の拡大は大きい」NIRA モノグラフシリーズ No.31
- 一般社団法人アジア太平洋研究所（2014）「邦銀のアジア展開-邦銀の東南アジア進出と企業の財務戦略（2013 年度）」邦銀のアジア展開と国際競争力研究会報告書
- 株式会社三菱総合研究所（2015）「内外経済の中長期展望 2015-2030 年度」
- 経済法令研究会（2015）「特集 地域金融機関とこれからの海外進出支援 地域金融機関の海外進出支援の実際①～浜松信用金庫の支援体制～」銀行法務 21No.793
- 内閣府（2010）「世界経済の潮流＜2010 年上半期世界経済報告＞アジアがけん引する景気回復とギリシャ財政危機のコンテイジョン」
- 日本政策投資銀行（2015）「地域の雇用と産業を支える中小企業の実像～地方圏の雇用創出に大きく貢献する中小企業の研究～」日本公庫総研レポート（No.2015-1）
- 一般社団法人全国銀行協会（2014）「中小企業等の海外展開支援に関する調査～中小企業等の海外展開支援に関する取組み事例について【事例集】～」
- 株式会社国際協力銀行（2015）「JBIC Today 拡大する中堅・中小企業の海外展開支援 2015 年 12 月号」
- 株式会社国際協力銀行「年次報告書 2015」
- 経済産業省（2010）「通商白書 2010」
- 全国銀行協会（2011）「アジア経済圏にとって望ましい金融・資本市場のあり方」
- 総務省（2016）「平成 27 年国勢調査人口速報集計結果 全国・都道府県・市町村別人口及び世帯数 結果の概要」
- 中小企業庁（2010）「経営環境実態調査」
- 中小企業庁（2013）「中小企業の海外展開の実態把握にかかるアンケート調査」
- 中小企業庁（2011）「中小企業白書 2011 年版」
- 中小企業庁（2014）「中小企業白書 2014 年版」
- 中小企業庁（2015）「中小企業白書 2015 年版」

Channel NewsAsia “Singapore banks eyes a share of Japanese FDI market” (2016 年 6 月 30 日アクセス)

<http://www.channelnewsasia.com/news/business/singapore/singapore-banks-eye-a/2841840.html>

株式会社国際協力銀行「中堅・中小企業向け支援の概要」(2016 年 6 月 18 日アクセス)

<http://www.jbic.go.jp/wp-content/uploads/page/2014/10/36330/smes20150401.pdf>

株式会社国際協力銀行「株式会社池田泉州銀行向け投資クレジットラインの設定 中堅・中小企業の海外事業展開を支援」(2012 年 7 月 31 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2012/0731-6520>

株式会社国際協力銀行「株式会社横浜銀行向け投資クレジットライン設定のための一般協定締結 地域金融機関との連携により中堅・中小企業の海外事業展開を支援」(2013 年 10 月 29 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<http://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2013/1029-14141>

株式会社国際協力銀行「株式会社千葉銀行向け投資クレジットライン設定のための一般協定締結 地域金融機関との連携により中堅・中小企業の海外事業展開を支援」(2013 年 12 月 25 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2013/1225-16552>

株式会社国際協力銀行「株式会社八十二銀行向け投資クレジットライン設定のための一般協定締結 地域金融機関との連携により中堅・中小企業の海外事業展開を支援」(2015 年 6 月 19 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2015/0619-39552>

株式会社国際協力銀行「株式会社北陸銀行向け投資クレジットライン設定のための一般協定締結 地域金融機関との連携により中堅・中小企業の海外事業展開を支援」(2015 年 7 月 16 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2015/0716-40151>

株式会社国際協力銀行「株式会社常陽銀行向け投資クレジットライン設定のための一般協定締結 地域金融機関との連携により中堅・中小企業の海外事業展開を支援」(2016 年 2 月 25 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2015/0225-46667>

株式会社国際協力銀行「株式会社滋賀銀行向け投資クレジットライン設定のための一般協定締結 地域金融機関との連携により中堅・中小企業の海外事業展開を支援」(2016 年 3 月 17 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2015/0317-47185>

株式会社国際協力銀行「株式会社静岡銀行向け投資クレジットライン設定のための一般協定締結 地域金融機関との連携により中堅・中小企業の海外事業展開を支援」(2016 年 3 月 30 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<https://www.jbic.go.jp/ja/information/press/press-2015/0330-47514>

株式会社広島銀行「国際協力銀行との投資クレジットライン設定のための一般協定締結について」(2015 年 1 月 15 日) (2016 年 6 月 18 日アクセス)

<http://www.hirogin.co.jp/ir/news/paper/news150115-1.html>

金融庁・財務省・経済産業省「本邦金融機関、国際協力銀行及び日本貿易振興機構等の連携による中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化について」(2010 年 12 月 21 日発表) (2016 年 6 月 10 日アクセス)

<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/kaigai/download/110202HS-S-6.pdf>

経済産業省『『中小企業海外展開支援大綱』の改訂について～中小企業の海外展開を総合的に支援～』（2012年3月12日）（2016年6月3日アクセス）

<http://www.meti.go.jp/press/2011/03/20120312003/20120312003.html>

経済産業省「海外展開一貫支援ファストパス制度」（2016年6月18日アクセス）

http://www.meti.go.jp/policy/external_economy/trade/fastpass/

経済産業省「新輸出大国コンソーシアム（第1回）配布資料」（2016年6月18日アクセス）

http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/external_economy/shin_yushutsutaikoku/001_haifu.html

経済産業省「新輸出大国コンソーシアム（第2回）配布資料」（2016年6月18日アクセス）

http://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/external_economy/shin_yushutsutaikoku/002_haifu.html

首相官邸「新成長戦略～「元気な日本」復活のシナリオ」（2010年6月18日閣議決定）（2016年6月10日アクセス）

<http://www.kantei.go.jp/jp/sinseichousenryaku/>

首相官邸「日本再考戦略-JAPAN is BACK-」（2013年6月14日）（2016年6月10日アクセス）

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf

首相官邸「日本再考戦略改訂 2014-未来への挑戦」（2014年6月24日）（2016年6月10日アクセス）

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/honbunJP.pdf>

首相官邸「日本再考戦略改訂 2015-未来への投資・生産性革命」（2015年6月30日）（2016年6月10日アクセス）

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/dai1jp.pdf>

首相官邸「日本再考戦略 2016-第4次産業革命に向けて-」（2016年6月2日）（2016年6月10日アクセス）

http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/2016_zentaihombun.pdf

日本貿易振興機構「本邦金融機関の職員受け入れについて（第十回目）」（2015年9月29日）（2016年6月17日アクセス）

<https://www.jetro.go.jp/news/releases/2015/c37cb0123fd8f991.html>

日本貿易振興機構「日本企業の海外展開支援 海外展開一貫支援ファストパス制度」（2016年6月18日アクセス）

<https://www.jetro.go.jp/jetro/activities/support/fastpass/>

日本貿易振興機構「日本企業の海外展開支援 新輸出大国コンソーシアム」（2016年6月18日アクセス）

<https://www.jetro.go.jp/jetro/activities/support/consortium/>

みずほ銀行「アジア・オセアニア」（2016年5月28日アクセス）

<http://www.mizuhobank.co.jp/corporate/world/network/office/asia/index.html>

三井住友銀行「海外営業拠点所在地一覧」（2016年5月28日アクセス）

<http://www.smbc.co.jp/hojin/location/kaigai/asia.html>

三菱東京 UFJ 銀行「海外ネットワーク」（2016年5月28日アクセス）

http://www.bk.mufg.jp/ippan/tempo/network/asa_ose.html